



**Universidad Nacional Mayor de San Marcos**

**Universidad del Perú. Decana de América**

**Facultad de Ingeniería Industrial**

**Escuela Profesional de Ingeniería Industrial**

**Implementación de modelos de inteligencia de negocios**

**2.0 para la automatización del proceso de cierre**

**contable y reportes para el control de gestión de ventas**

**TESIS**

**Para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial**

**AUTOR**

**Giancarlo Martin DURAND COLLANTES**

**ASESOR**

**Oscar Rafael TINOCO GÓMEZ**

**Lima, Perú**

**2017**



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

## Referencia bibliográfica

---

Durand, G. (2017). *Implementación de modelos de inteligencia de negocios 2.0 para la automatización del proceso de cierre contable y reportes para el control de gestión de ventas*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ingeniería Industrial, Escuela Profesional de Ingeniería Industrial]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

---



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

(Universidad del Perú, DECANA DE AMERICA)

FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**ACTA N°054-VDAP-FII-2017**

**SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO  
PROFESIONAL DE INGENIERO INDUSTRIAL**

El Jurado designado por la Facultad de Ingeniería Industrial, reunido en acto público en el Auditorio de la Facultad de Ingeniería Industrial, el día **miércoles 20 de agosto de 2017**, a las 15:00 horas, dio inicio a la sustentación de la tesis:

**“IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS  
2.0 PARA LA AUTOMATIZACIÓN DEL PROCESO DE CIERRE  
CONTABLE Y REPORTES PARA EL CONTROL DE GESTIÓN DE  
VENTAS”**

Que presenta el Bachiller:

**DURAND COLLANTES GIANCARLO MARTIN**

Para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial en la Modalidad: **Ordinaria**.

Luego de la exposición, absueltas las preguntas del Jurado y siendo las 16:00 p.m horas se procedió a la evaluación secreta, habiendo sido Aprobado por UNANIMIDAD... con la calificación promedio de Dieciocho..., lo cual se comunicó públicamente.

Ciudad Universitaria, 20 de septiembre del 2017

ING. HUARI EVANGELISTA FELIX

Presidente

MG. NORIEGA BARDALEZ FERNANDO

Miembro

ING. PONCE/BENITES WILER ARTURO

Miembro

DR. TINOCO GÓMEZ OSCAR RAFAEL

Asesor

## RESUMEN

### **IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS 2.0 PARA LA AUTOMATIZACIÓN DEL PROCESO DE CIERRE CONTABLE Y REPORTES PARA EL CONTROL DE GESTIÓN DE VENTAS**

*Aplicación Práctica en el área de control de gestión de ventas de la empresa  
Telecel*

---

El siguiente trabajo tiene por objetivo presentar el modelo de inteligencia de negocios 2.0 como alternativa para mejorar las eficiencias de los procesos del control de gestión de ventas dentro de una empresa a través de automatizaciones, lo que permitirá obtener ventaja competitiva, la cual es muy importante como parte principal de la estrategia organizacional. En éste aspecto, el presente trabajo hace énfasis en generación y gestión de información de calidad en los tiempos oportunos, automatizaciones y optimizaciones de costos y tiempos. El modelo de Inteligencia de Negocios 2.0 será aplicado a la organización real (Telecel).

#### **Palabras Claves:**

Inteligencia de Negocios - Gestión de Información - Modelamiento dimensional -  
Datamart

En los capítulos I y II se presentan la problemática, objetivos, hipótesis, metodologías y las bases teóricas de la investigación. El capítulo III se presenta la justificación de la aplicación de un modelo de inteligencia de negocios dentro del área de control de gestión de ventas a través de las provisiones de comisiones. El capítulo IV se desarrolla la aplicación del modelo de inteligencia de negocios en la empresa Telecel. El capítulo V se detalla el análisis e interpretación de resultados de la investigación.

## ABSTRACT

### **IMPLEMENTATION OF BUSINESS INTELLIGENCE MODELS 2.0 FOR AUTOMATIZATION OF ACCOUNTING CLOSURE PROCESS AND REPORTS FOR MANAGEMENT CONTROL OF SALES**

*Practical application in the area of control of sales management of the company  
Telecel*

---

This document has the objective of presenting the business intelligence model 2.0 such as alternative to improve efficiency of process of management control of sales within a company through automations that will allow getting competitive advantages, which is very important like main part of organizational strategy. In this aspect, the present document emphasizes in generation and management of quality information timely, automations and optimizations of costs and time. The business intelligence model 2.0 will be applied in a real company (Telecel).

**Key words:**

Business Intelligence - Information Management - Dimensional Modeling - Datamart

Chapters I and II present the problems, objectives, hypotheses, methodologies and theoretical bases of research. Chapter III presents the justification for the application of a business intelligence model within the area of control of sales management through the provision of commissions. Chapter IV develops the application of the business intelligence model in the company Telecel. Chapter V details the analysis and interpretation of research results.